

# 日本ユニシスの経営戦略

-Re-Enterprising 2002-

(進捗状況ご報告)

平成 14年 11月 13日  
日本ユニシス株式会社  
代表取締役社長  
島田 精一

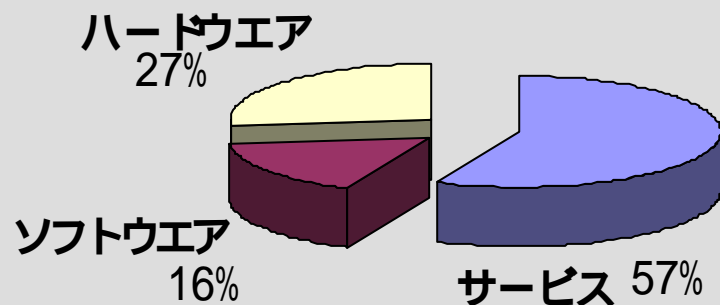
# 平成 14年度上期実績

期初計画

売上高 1,450億円  
 営業利益 10億円  
 当期利益 2億円

売上高 1,369億円(前期比1.4%up)  
 営業利益 29.7億円(前期比37.3億円up)  
 当期利益 60.8億円(前期比65.6億円up)

## 約定別売上構成



	売上高	対前年同期	売上構成比
サービス	776.8億円	10.4%	57%
ソフトウェア	224.8億円	10.8%	16%
ハードウェア	367.8億円	7.0%	27%

# 平成14年度通期見通し

平成14年度通期見通し(期初計画)

売上高	3,270億円
営業利益	115億円
当期利益	58億円

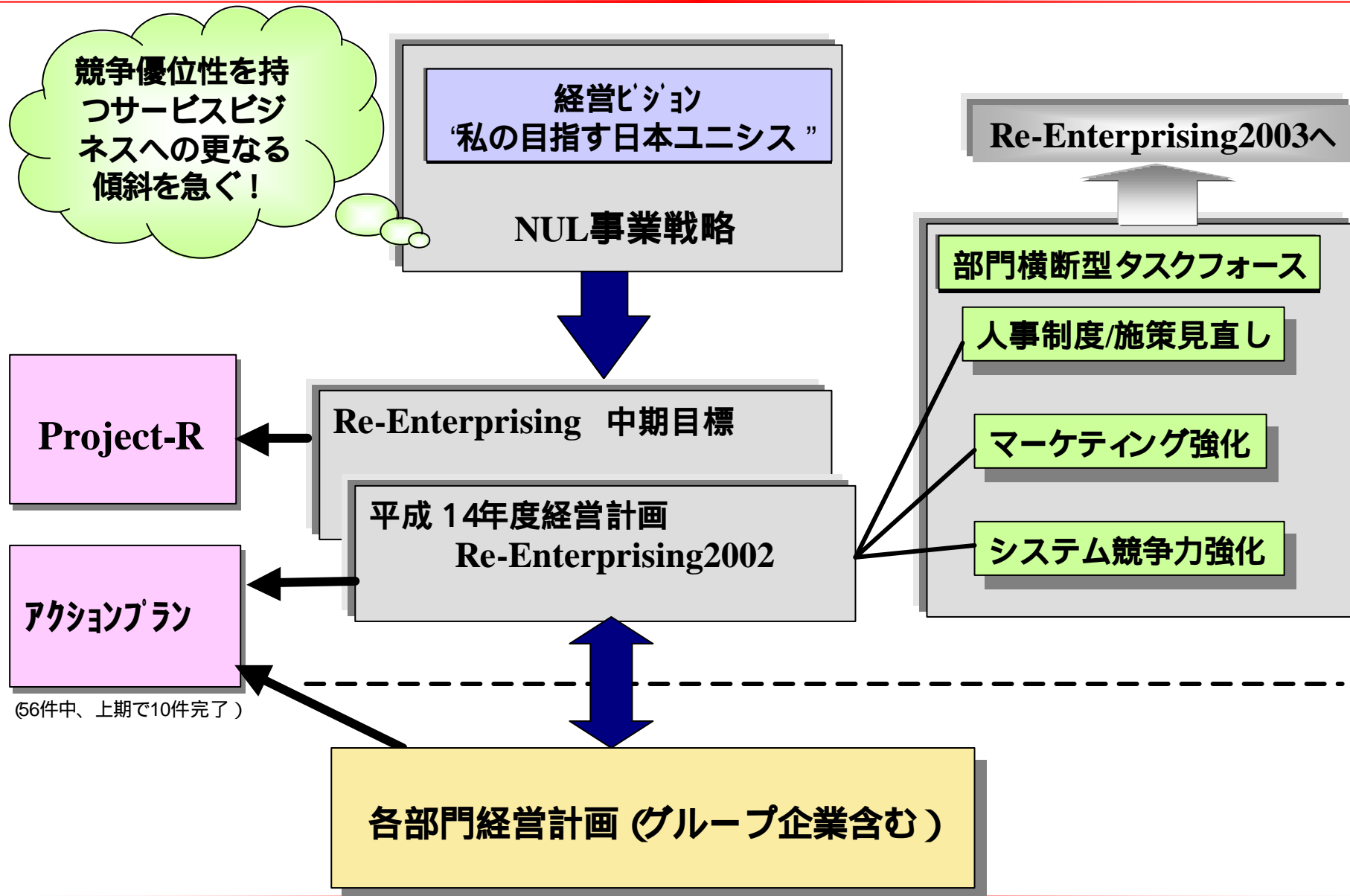


平成14年度修正通期見通し

対前期比較

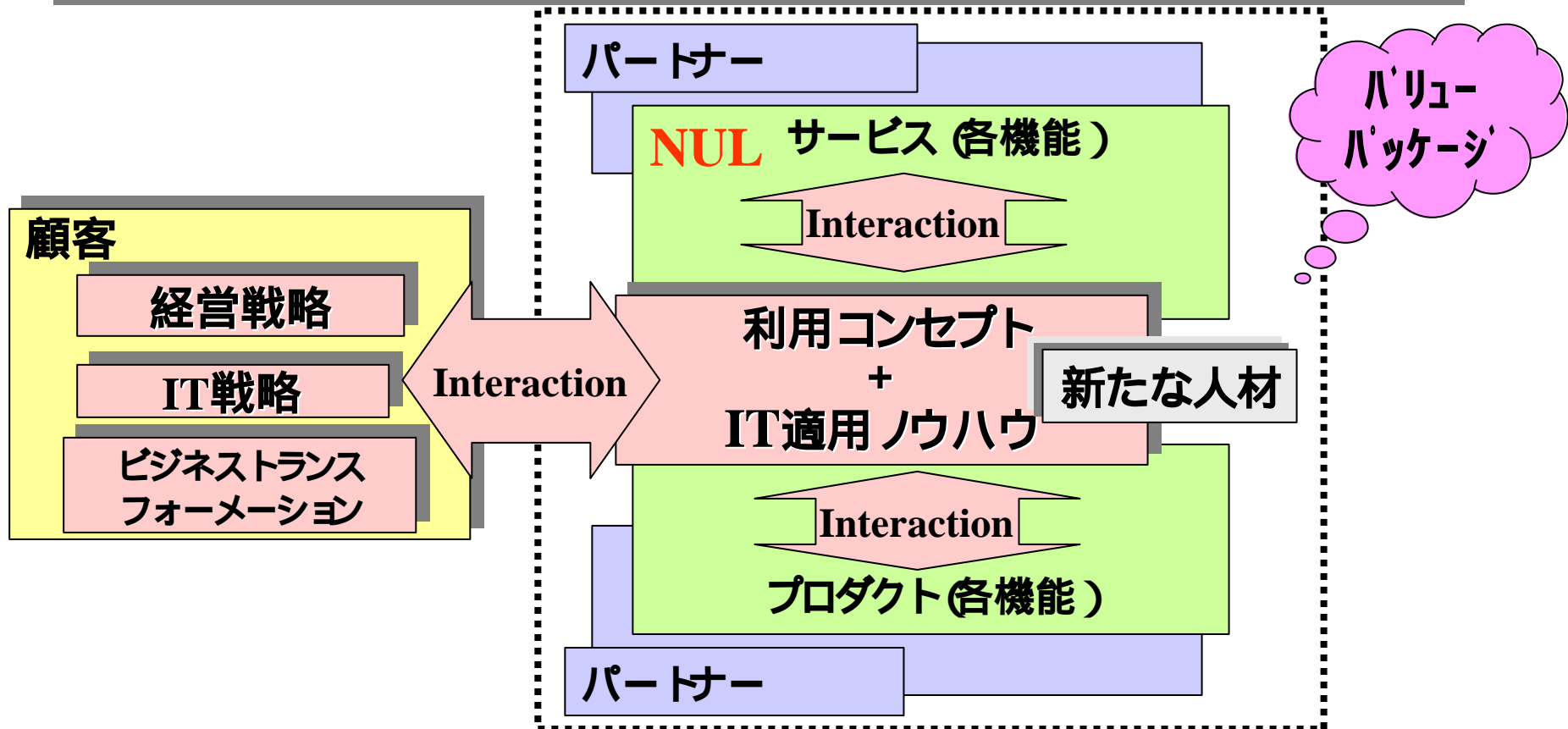
売上高	3,140億円	+ 61億円	2.0%
営業利益	100億円	+ 53億円	113.4%
当期利益	96億円	+174億円	

# Re-Enterprising2002各施策関連図



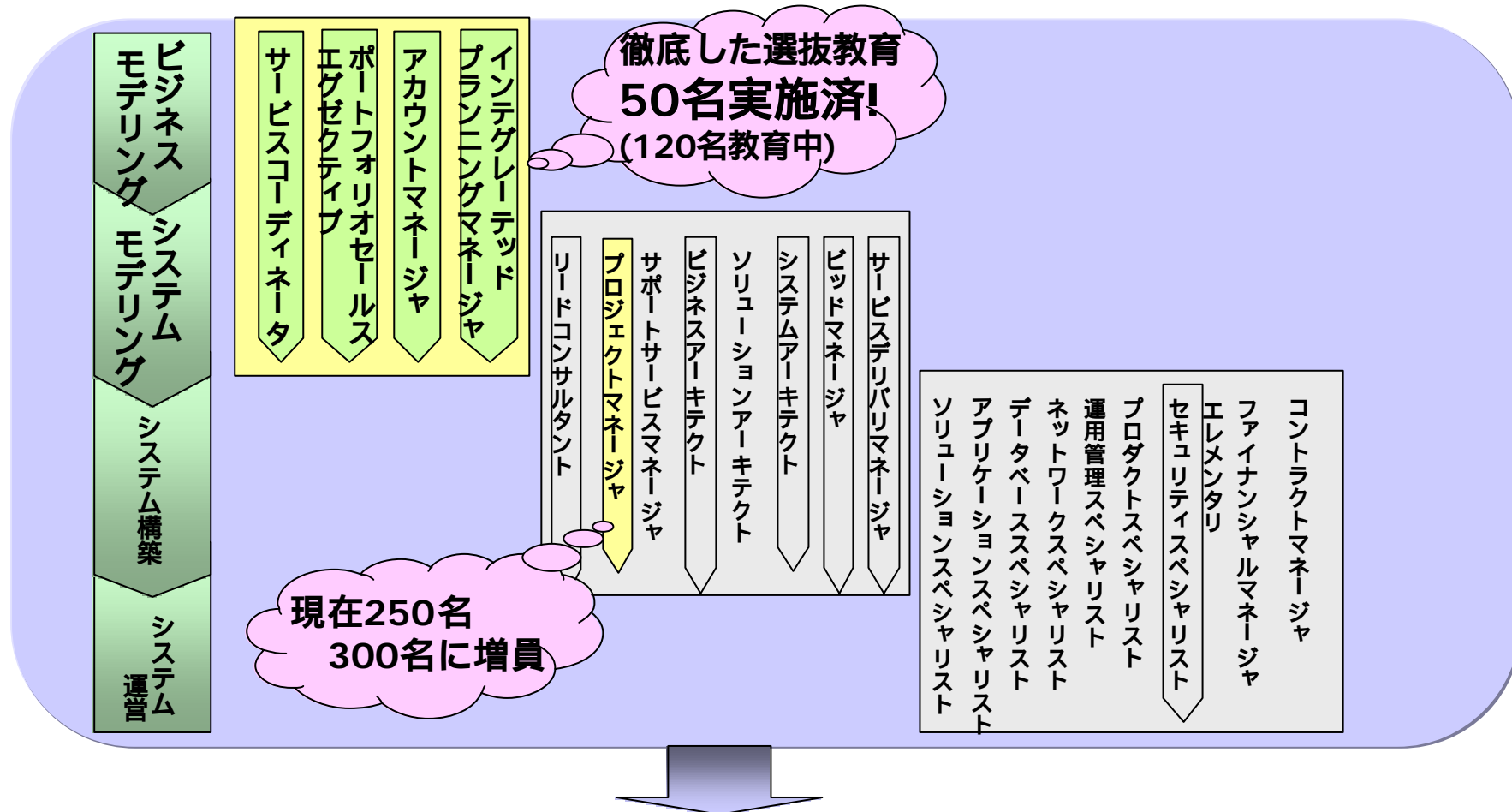
# サービスビジネスを中核とした経営戦略 (1)

ビジネスモデル、ITモデルを引き金として、  
プロフェッショナルテクノロジーへ連鎖する**バリューパッケージ**を提供！



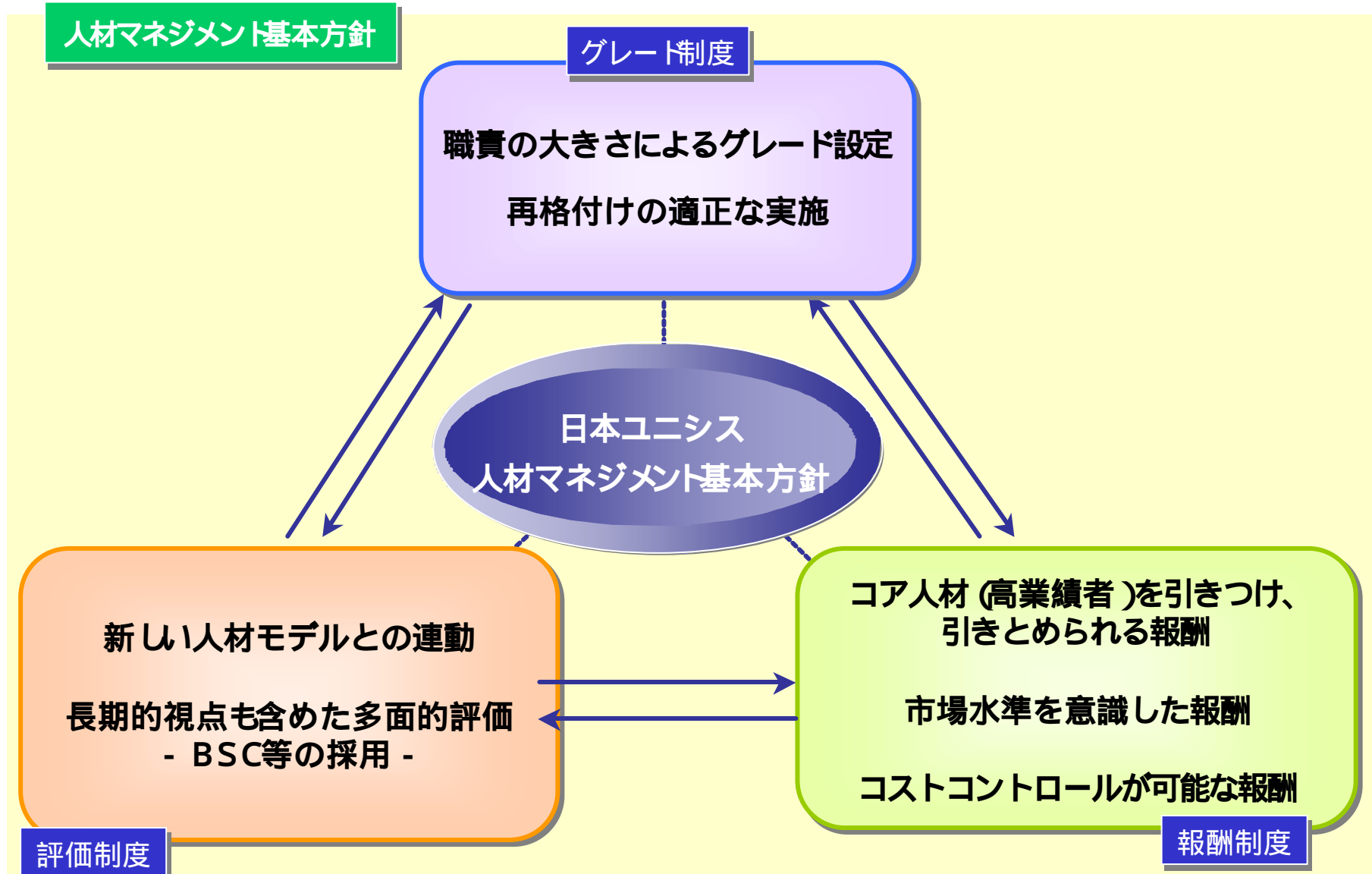
さらに、現在提供しているシステムサービスを核として、上流 / 下流へ拡張したバリューパッケージを提供！

# サービスビジネスを中核とした経営戦略 (2)



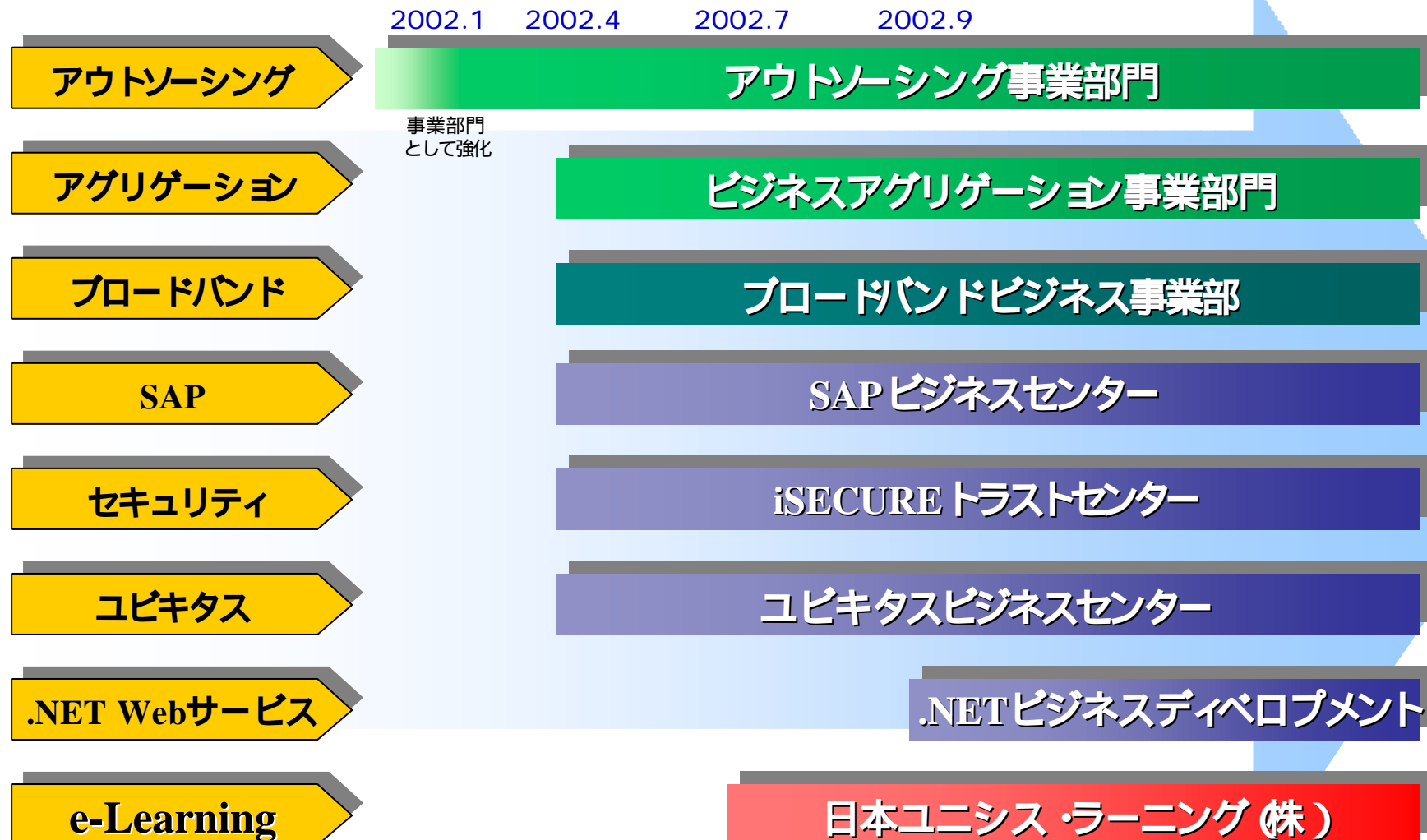
システム構築中心のサービスから、意味的・機能的明確さに基づくサービスへの変換  
強みを持つ「サービス人材」を認識したうえで、ターゲット市場/顧客を明確にした新たなセール  
スプロセス(メニューに沿った技術者の育成とリソース再配置)  
運用・サポートサービス分野を今後の収益源ととらえ、体制を強化

# 新しいビジネスモデルに合った人材マネジメント



# 新規ビジネスの創造

## 顧客の変化に対応した新たなビジネス創造への取り組み

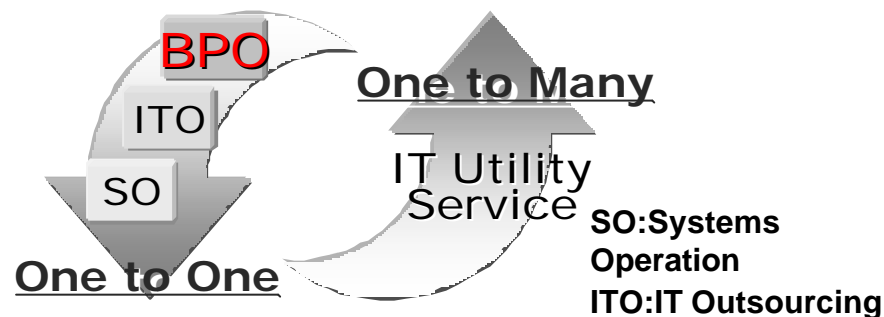




# 補足資料

## 各種ビジネスへの取り組み

創生期から成長期へ



**BPO事業へ本格参入**  
 企業の「選択と集中」への指向は今後ますます本格化  
 Top Tierとして培われた広い調達能力と組み合わせ技術をベースに、  
 固有ベンダーの固有技術にとらわれない最適なビジネスプロセスを提供  
 し、お客様の新たなビジネス・モデル創出を支援。  
 “One-Stop Serviceの提供”

**フルアウトソーシングビジネスを営む企業で  
 世界で初めてBS7799を取得**

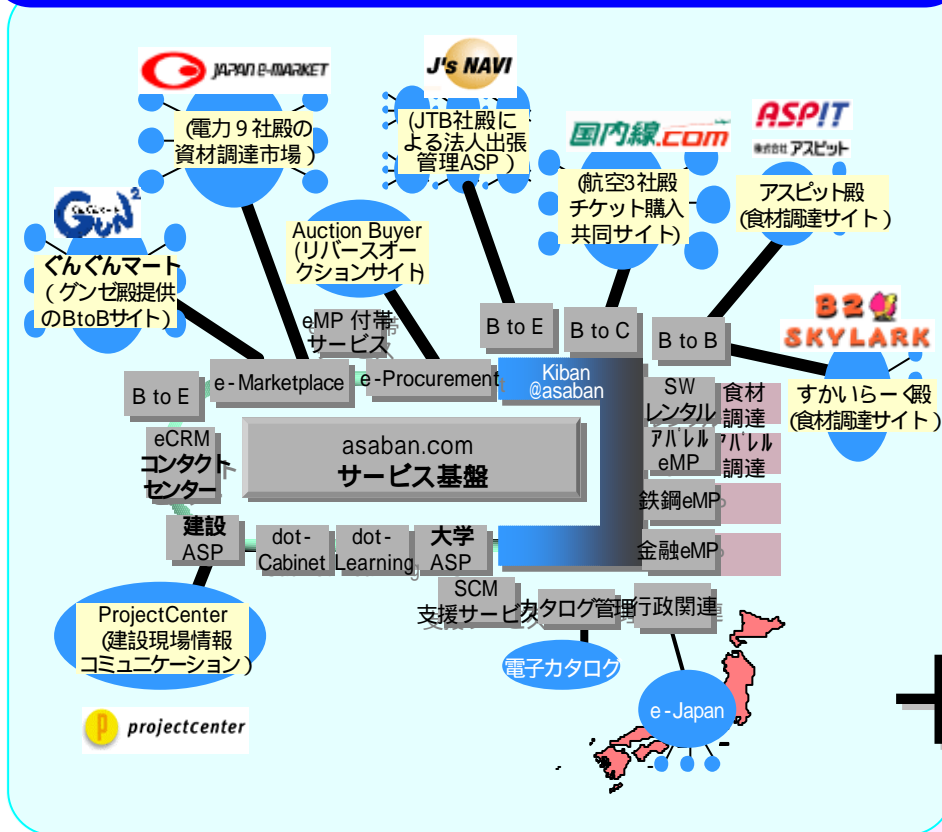
- ・ KPMGビジネスアライアンスとの提携により、  
 情報リスク管理のコンサルティング力を強化し、  
 より顧客にフィットしたISMSを構築。
- ・ ISMSをアウトソーシング・サービスとしてシームレス  
 に提供。セキュリティポリシーの策定やBCPの策定から  
 その定着化と維持管理までの一貫したサービスをアウト  
 ソーシングで提供。

主なアウトソーシングの実績

秋田銀行、山梨中央銀行、百五銀行、大分銀行、山陰合同銀行 / 肥後銀行 / みちのく銀行、広島銀行 / 福岡銀行、  
 殖産銀行 / 福島銀行、ニッセン、リクルート 小学館プロダクション、am/pmジャパン、三井物産、アシスト など

PSA によりシステム開発時の外注管理サービスをSCM化し、コスト削減を支援

asaban Business Park : 国内最大級のB2Bポータル

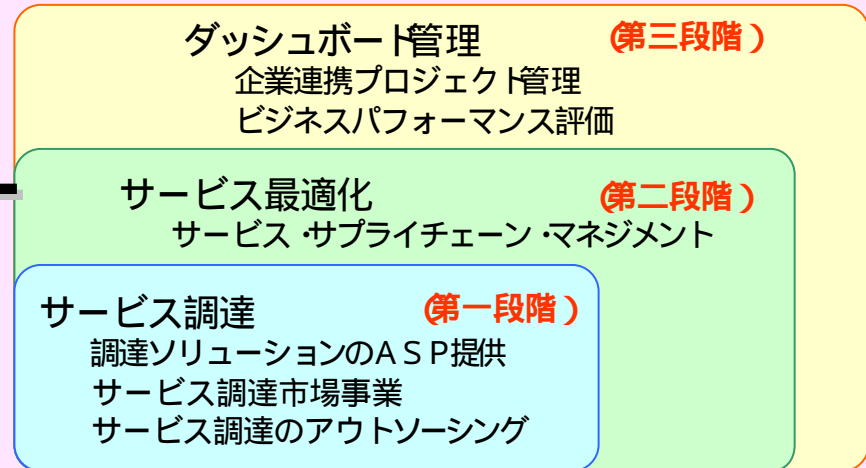


PSA : サービスのSCM

- 社内プロフェッショナル要員の最適配分
- プロジェクト管理とヒューマンリソースの統合
- サービス業務の外部からの調達
- サービス委託業務の自動化



サービス業務のサプライチェーン化



2002年11月

2003年2Q 2004年1Q

上期で新事業への手ごたえ確認、下期で事業化の加速・ブレークスルー

2002.4

3事業にてスタート

e-Japan クリエーション事業  
メディア・クリエーション事業  
ポータル・クリエーション事業

2002.10

新たに3つのビジネスを事業化

アカウント・アグリゲーション (AA) 事業  
B-to-Eポータル事業  
Marketing Center (MCC) 事業

+

・自治体への「e-Japan クリエーション事業」  
を中心に展開。

・新事業創出と顧客への新価値提案が  
可能であることを立証

アカウントアグリゲーション分野では

NTT東日本の子会社である [ぷららネットワークス]  
による「あぐりっば」のASPサービス提供開始

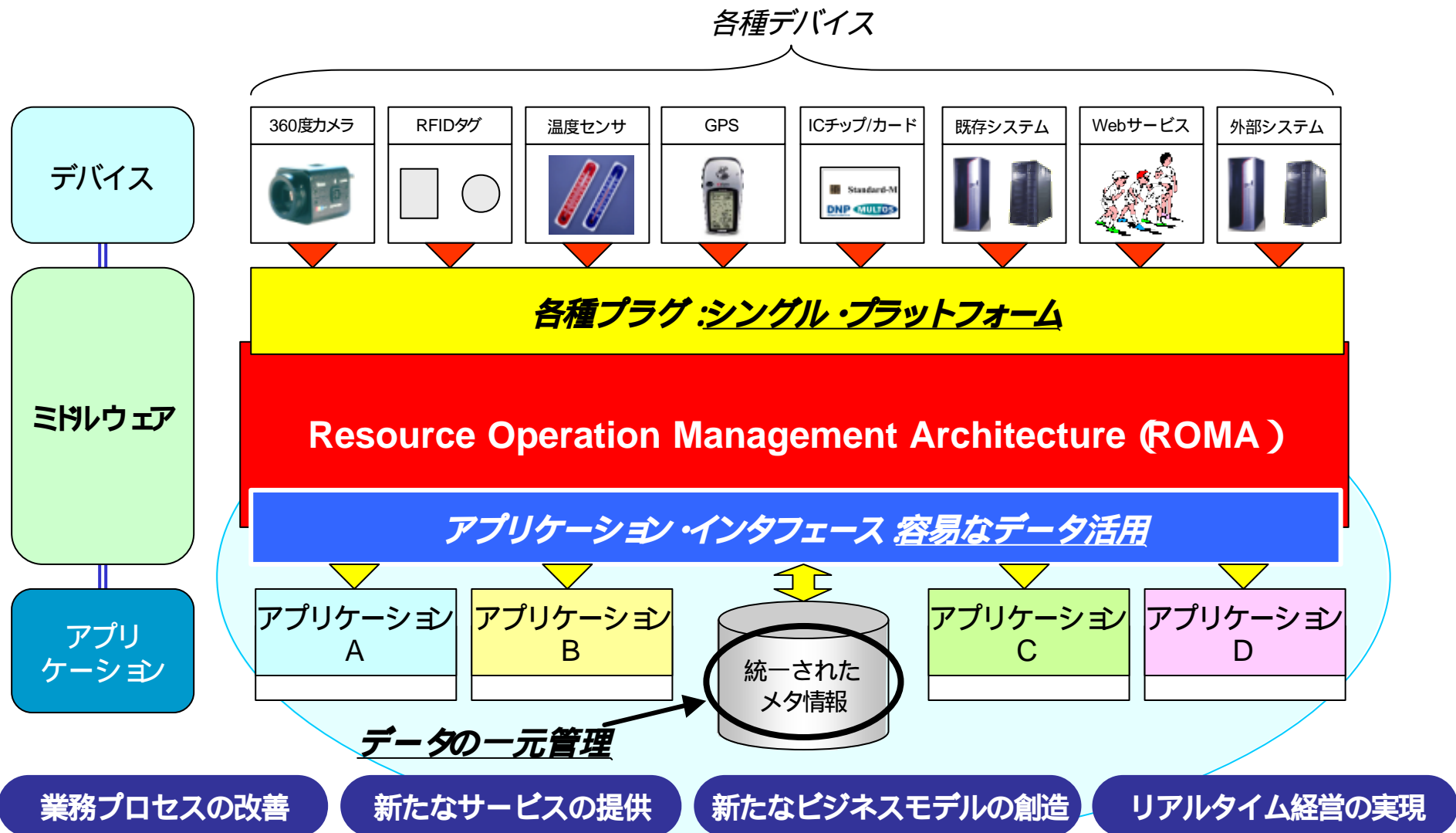
B-to-Eポータル分野では

2つの企業にて協業を検討中

マーケティングセンター分野では


複数企業間での共同マーケティングを可能とする  
サービス基盤提供ビジネス「マルシェルジュ」を  
提供開始

新たなビジネスモデルの創造を促進する新ITアーキテクチャの提供



大規模SAPシステムのトータルなサポート体制

## 日本ユニシス に決めた!



**Windows<sup>®</sup>ベースのプラットフォーム 提供からアプリケーション構築、保守・運用に至るまで、大規模SAP<sup>®</sup> システムのトータルサポートができるのは、日本 ユニシスだけです。**

日本ユニシスは、SAP<sup>®</sup>システムを得意と最大限に活用するプラットフォームのご提供から、アプリケーション構築、SAP<sup>®</sup>システムを安定稼働させるまで一貫したトータルサポートにより、お客様のSAP<sup>®</sup>導入を成功に導いております。


プラットフォームでは、豊富な経験と実績を誇るSAP<sup>®</sup>パートナーとして、Windows<sup>®</sup>ベースの大規模SAP<sup>®</sup>システムを得意と最大限に活用するプラットフォームの構築・保守・運用まで一貫したトータルサポートを提供しております。

コアアプリケーションでは、SAP<sup>®</sup>システムを得意と最大限に活用するプラットフォームの構築・保守・運用まで一貫したトータルサポートを提供しております。

その他、SAP<sup>®</sup>システムを得意と最大限に活用するプラットフォームの構築・保守・運用まで一貫したトータルサポートを提供しております。

**Unisys Enterprise Server ES7000/200**

SAP<sup>®</sup>パートナーセンター情報 - [www.unisys.co.jp/solutions/sap](http://www.unisys.co.jp/solutions/sap)  
お問い合わせ先 - [www.unisys.co.jp](http://www.unisys.co.jp)



SAPビジネスセンターの設立



**専任体制60名、  
グループ含め180名体制  
(拡大予定)で  
SAPコンサルティング資格  
を130名で延べ158保有**

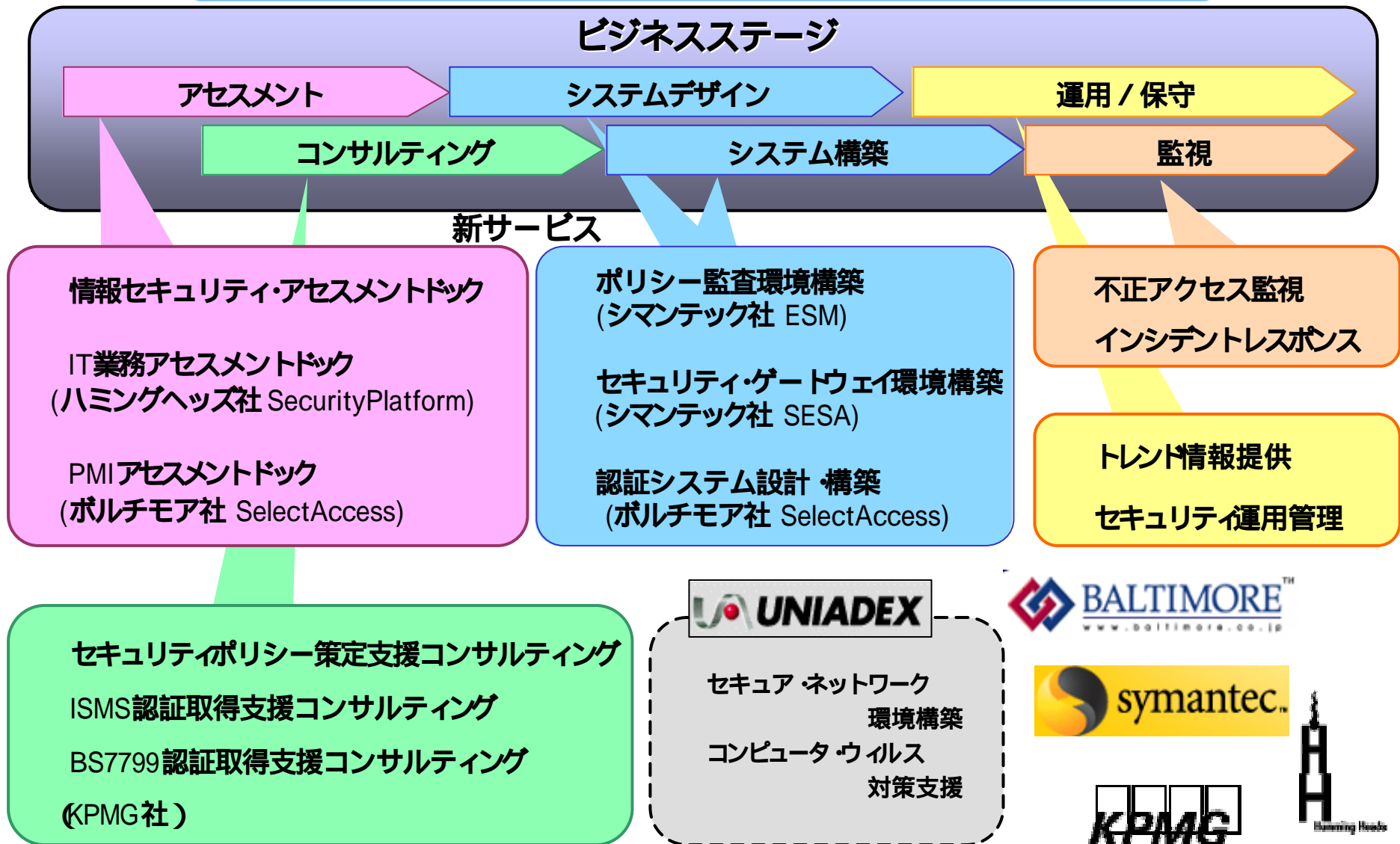
受注実績の伸び  
(SAP on ES7000のみ)

H13年度  
受注実績  
**4社**

H14年度  
上期受注実績  
**6社**

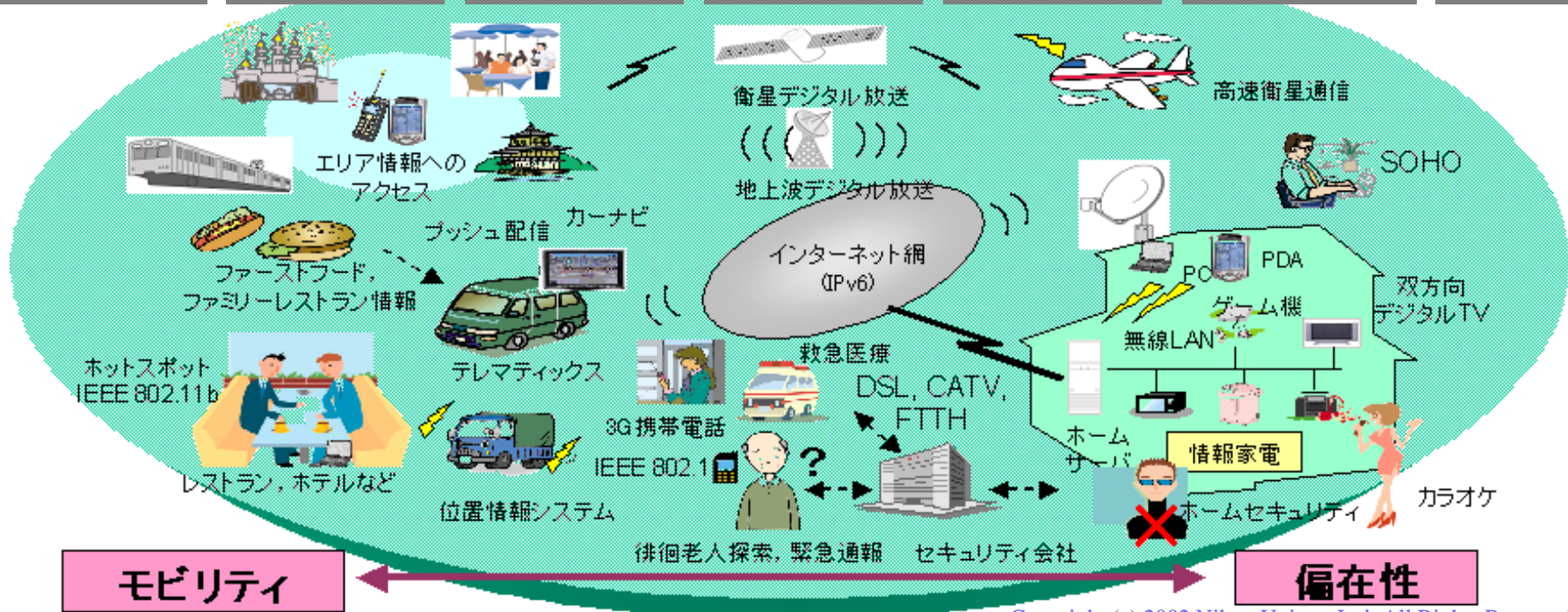


セキュリティ・ビジネスのワンストップ サービス



ユビキタス実証実験の始動

<b>ナレッジ・イネープリング</b>	<b>トラッキングシステム</b>	<b>ヒューマンインターフェース</b>	<b>テレワーク</b>	<b>Webサービス・BPM</b>	<b>グリッドコンピューティング</b>	<b>IPv6</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>形式知 形態知共有 創造</li> <li>ビジネス・コミュニティ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>RFIDを利用した状態管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>熟練や操作制限を極小化する音声IF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ワークスペースの遍在化</li> <li>時空を越えたコラボレーション</li> <li>付帯するセキュリティ要件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>相互接続性</li> <li>認証連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グリッドコンピューティングの技術</li> <li>自律コンピューティング</li> <li>仮想コンピューティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IPv4 IPv6動作確認と移行シナリオ</li> </ul>



モビリティ

偏在性



.NETビジネスディベロプメントの設立

.NETへのユーザの期待

- システム開発、保守の高生産性とシステム開発の廉価性
- 新たなシステムモデル/ビジネスモデルの創出

- 9/1に70名体制で本格稼働
- 年内に100名組織に拡大予定

.NET推進の強力な武器

Datacenter Server  
でのNo.1実績



(導入事例)

マイクロソフトとの  
強力な関係



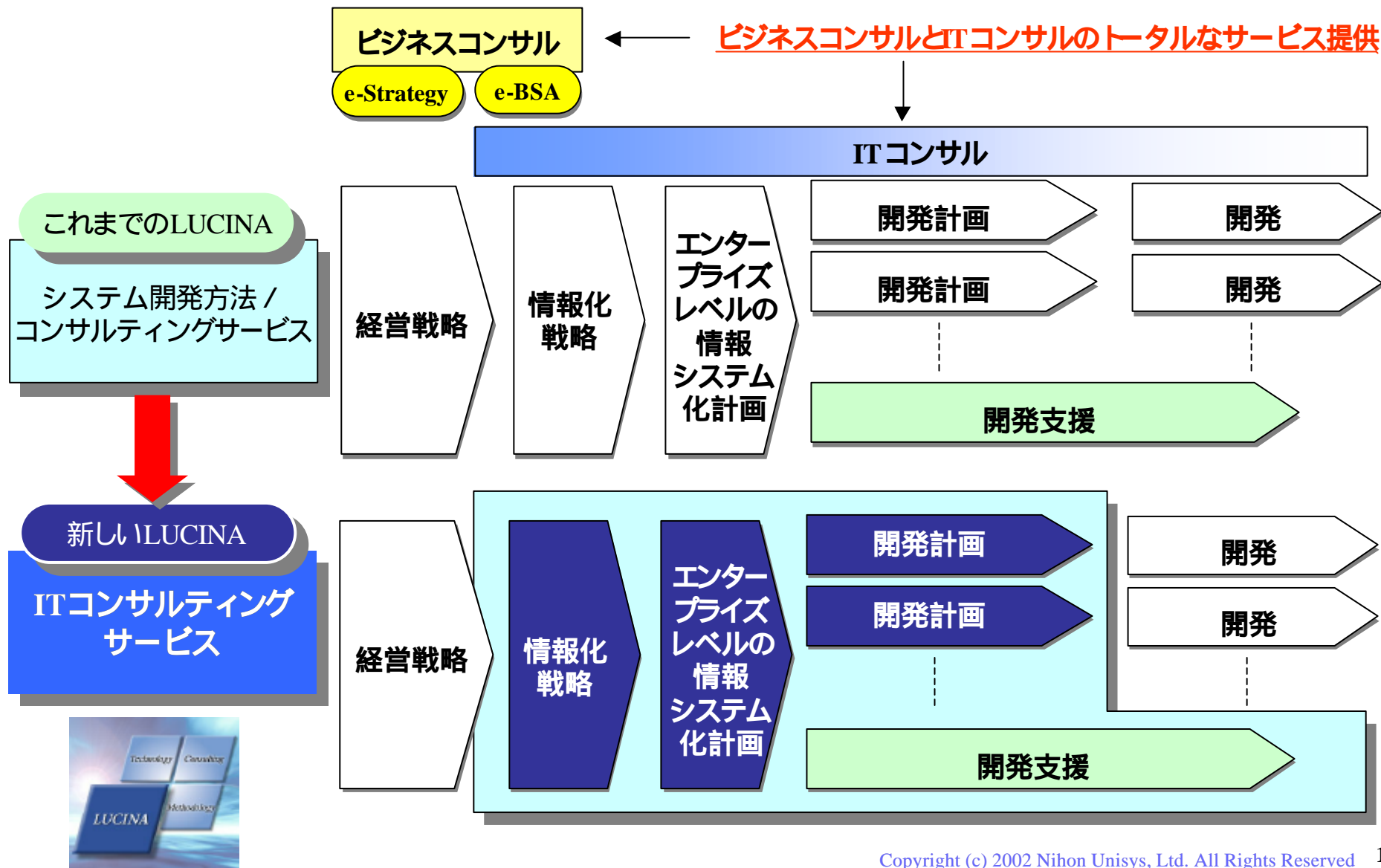
経験、ノウハウを集約  
した開発方法の所有

LUCINA for .NET



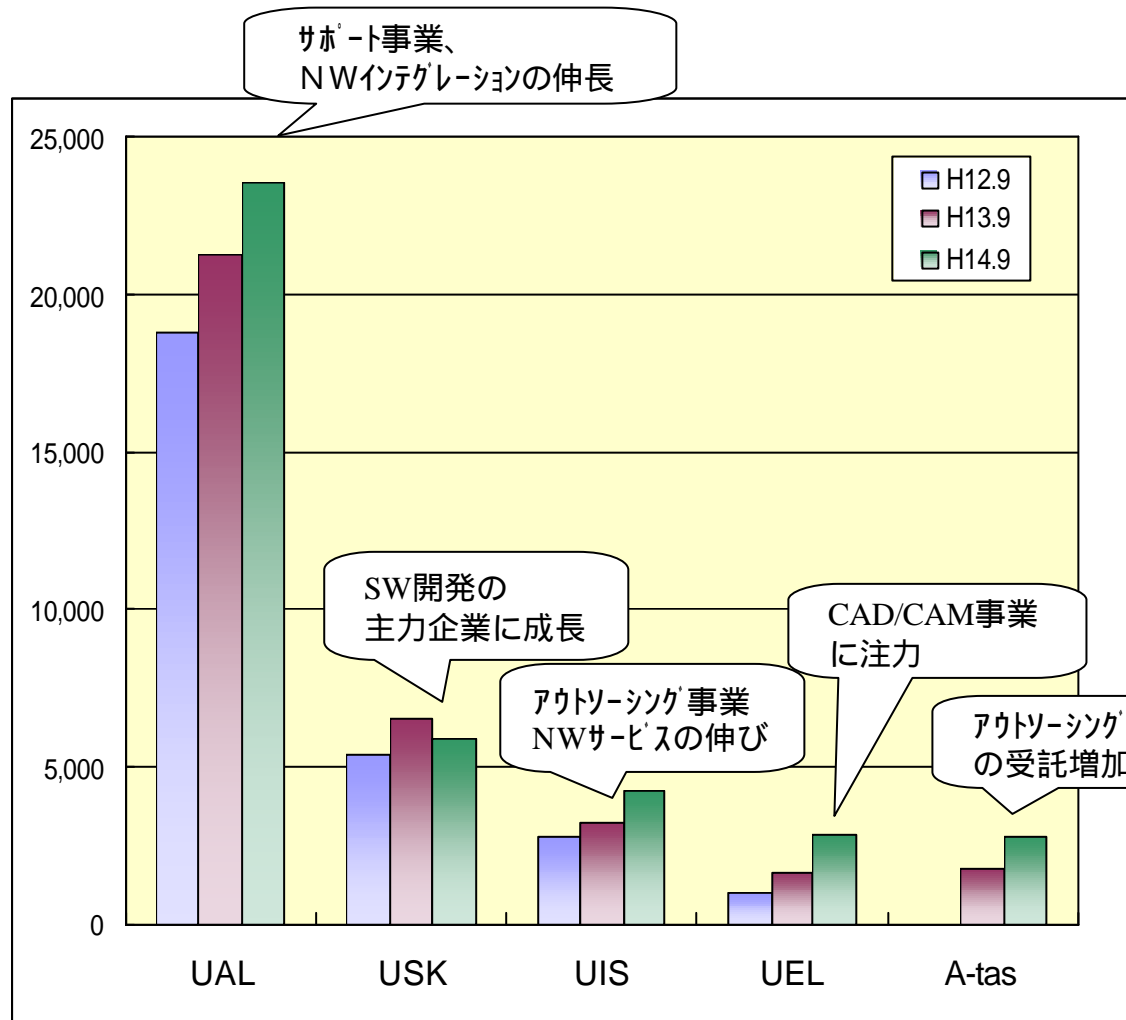
.NETビジネスのNo.1プレイヤーを目指す!

## 『LUCINA』によるITコンサルサービス領域のカバー



# グループ各社の状況

## 戦略グループ各社におけるビジネスの拡大



UAL : ユニアデックス

USK : 日本ユニシス・ソフトウェア

UIS : 日本ユニシス情報システム

UEL : 日本ユニシス・エクセリューションズ

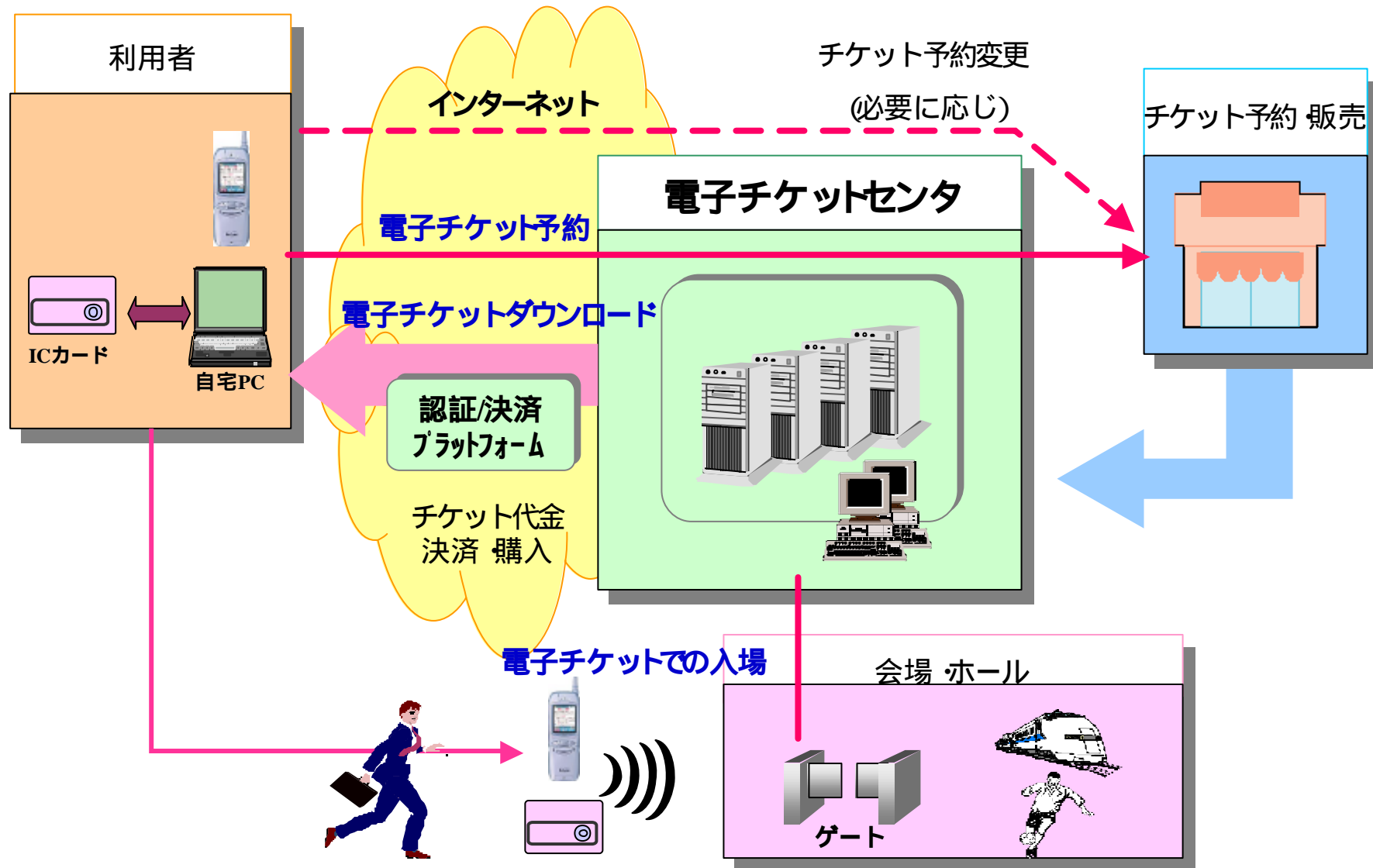
A-tas : エイタス

### グループ外売上比率

	H13.9	H14.9
UAL	32%	42%
USK	18%	24%
UIS	48%	58%
UEL	12%	46%
A-tas	100%	99%

# 事例 : 先進電子チケット・システムの受注

## ICカードや携帯電話を使用した本格的な電子チケット・サービスの受注

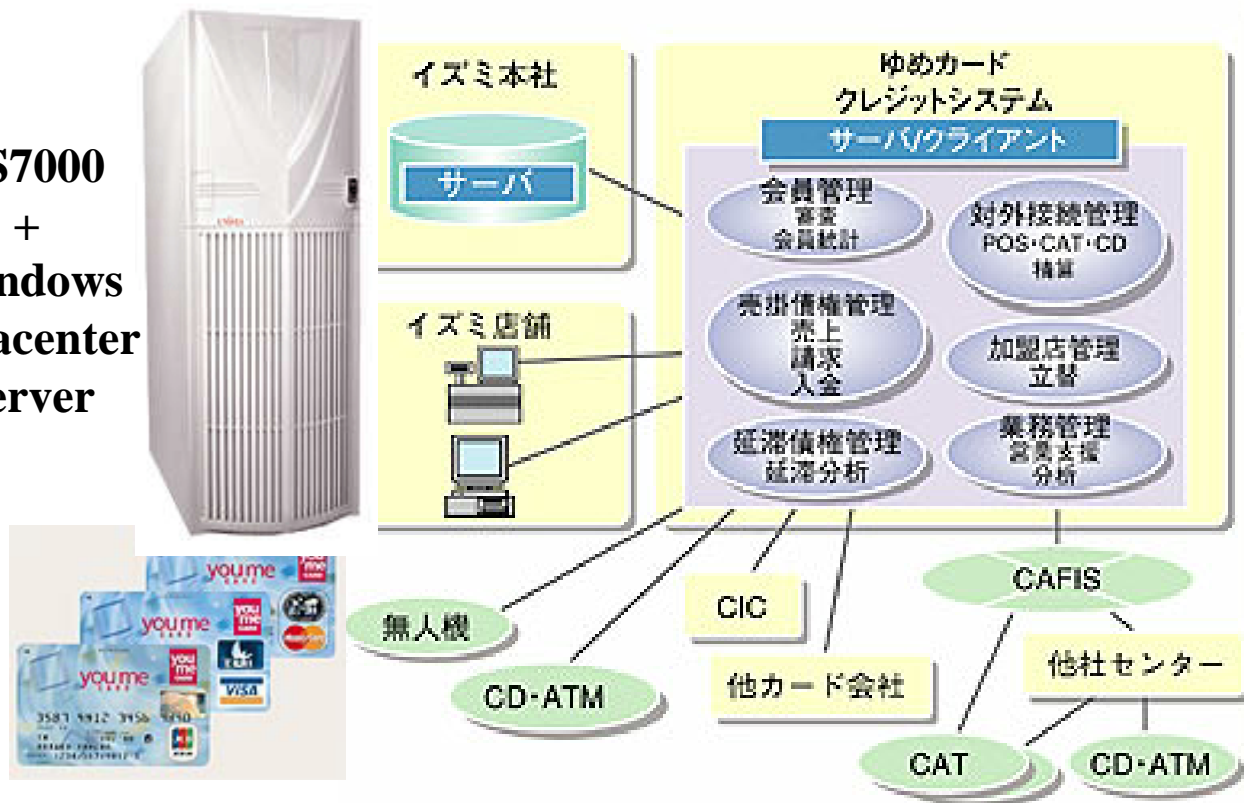


# 事例 :ES7000/WindowsDCSによる基幹系システムの短期刷新

## 業界初、カードビジネス全機能のオープン化

- 基幹系システム開発を1年2ヶ月の短期間で実現
- カードビジネスに必要な全機能をオープン システム化
- JCB、VISA、MasterCardと提携し、国際カードにも対応

ES7000  
+  
Windows  
Datacenter  
Server



カード種別	現金ポイントカード			
	ハウスカード(ゆめカード)			
	国際カード(提携スイッチ方式)			
	国際カード(加盟店開放方式)			
商品構成	提携カード(他社・グループ会社との提携カード)			
	カード	シリアルタイプ	アドオン方式	
			ボーナス一括払い	
	カード	キャッシュタイプ	ボーナス払い	
			リボ	元利定額方式 元金定額方式
	カード	キャッシュタイプ	残債	1回払い 元利均等方式 元金均等方式
			リボ	元利定額方式 元金定額方式
	個品割賦			
	証書貸付			

A white egg with a small crack at the top, positioned centrally behind the text.

**Re-Enterprising**

会社ごと、新しくなろう。

**with Unisys.**

<http://www.unisys.co.jp/>

(注)本資料で記述しております業績見通し等の予測数値は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づき算定しており、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、実際の業績は、本資料における見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。